

ГОТЕЛЬНА АНАЛІТИКА ВІД HOTEL MATRIX



ЦЕ ПОРТАЛ ДЛЯ АНАЛІЗУ ДАНИХ ТА ГЛОБАЛЬНОГО БЕНЧМАРКІНГУ, ДОЗВОЛЯЄ АНАЛІЗУВАТИ РИНОК, ПОРІВНЮВАТИ ПОКАЗНИКИ ВАШОГО ГОТЕЛЮ З ПОКАЗНИКАМИ КОНКУРЕНТІВ І, НА ПІДСТАВІ ОТРИМАНИХ ДАНИХ, ВИЗНАЧАТИ СТРАТЕГІЮ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЮ.

HOTELMATRIX НАДАЄ
АНАЛІТИЧНІ ДАНІ
ГОТЕЛЬНОГО РИНКУ

***бенчмаркінг** – це процес пошуку стандартного чи еталонного економічно ефективнішого підприємства-конкурента з метою порівняння із власним та переймання його найкращих методів роботи.

Revenue Management – продаж правильного номеру правильному клієнту в правильній час за правильною ціною.

Revenue management покликаний передбачити рівень споживчого попиту в певний період і визначити ефективну стратегію ціноутворення з метою підвищити прибутковість готелю.

Одним із основних інструментів **Revenue Management** є постійний збір та аналіз інформації, вивчення та розуміння бізнесу.

REVENUE MANAGEMENT ТА ЙОГО ЦІННІСТЬ

За допомогою інструменту бенчмаркінгу **HotelMatrix** готель отримає доступ до базових показників своєї конкурентної групи і зможе вибрати правильну короткострокову або довгострокову стратегію щодо ціноутворення і продажу.

Бенчмаркінг – це процес пошуку стандартного чи еталонного економічно ефективнішого підприємства-конкурента з метою порівняння із власним та переймання його найкращих методів роботи.

Бенчмаркінг пов'язаний з постановкою цілей та є одним з компонентів процесу планування. Деякі дослідники поєднують його з циклом Демінга, що містить у собі чотири елементи: плануй, здійсни, перевіряй, дій (PDCA).

Сьогодні бенчмаркінг у готелях – це своєрідний барометр, який вимірює напрямок та своєрідний темп готелю у порівнянні з ринком.

Що таке БЕНЧМАРКІНГ?



Цикл Демінга, складається з елементів: плануй, здійсни, перевіряй, дій (P D C A).

HOTEL MATRIX

ВРАХОВУЄ ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЮ

OCCUPANCY -
відсоток проданих кімнат по відношенню до доступних
для продажу за певний період часу;

ADR (Average Daily Rate) – середній тариф продажу
в готелі. Завдяки конкурентній групі, яку формує Hotel
Matrix, готельєри можуть порівняти ціни
на свої номері із цінами конкурентів.

REVPAR – показує, скільки готель заробляє з кож-
ного окремого номера;

TREVPAR –
загальний дохід за номер;

REVPATH –
дохід із SPA послуг готелю;

TREVPAC –
дохід готелю з одного гостя;

REVPASH –
середній дохід за місце
у ресторані.

Прогноз бронювання

Відстежуйте динаміку бронювань до 90 днів,
порівнюйте з конкурентною групою та
керуйте цінами

Основний звіт: Звіт за період

OCC. + ADR + REVPAR- ДІАГРАМИ НА ВАШОМУ ЕКРАНІ

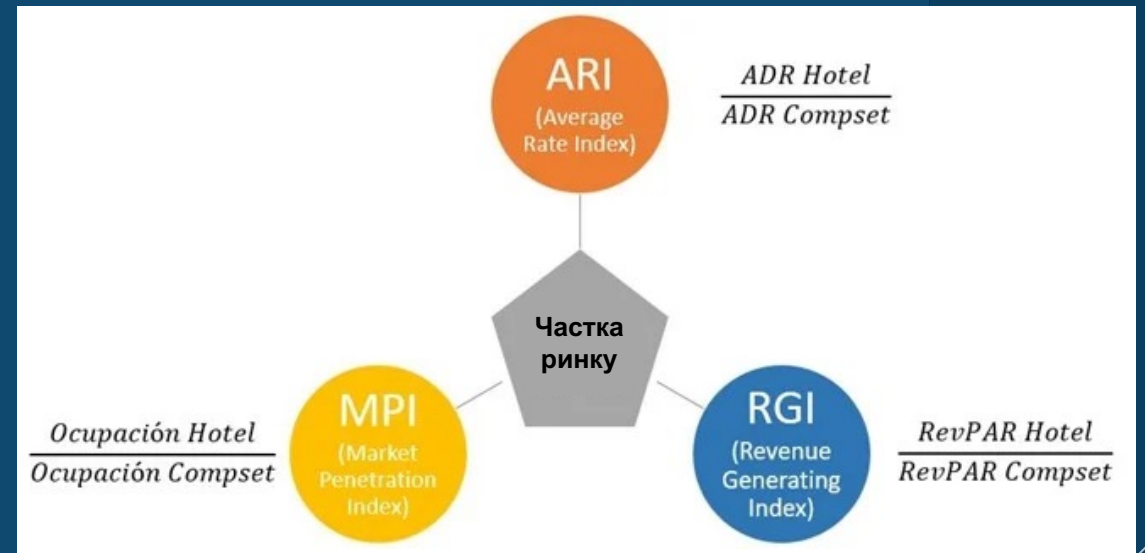


Так виглядає стандартне вікно звіту за період в якому готель отримає інформацію щодо індикаторів **MPI**, **ARI** та **RGI**.

Важливо порівняти KPI з певним набором конкурентів, заздалегідь вивчаючи такі показники, як ARI, MPI або RGI. Це єдиний спосіб для менеджерів з доходів і власників готелів визначити, на якій стадії перебуває ринок, точно оцінити свій власний розвиток і за необхідності скоригувати стратегію.

ОПИС ІНДИКАТОРІВ MPI, ARI ТА RGI

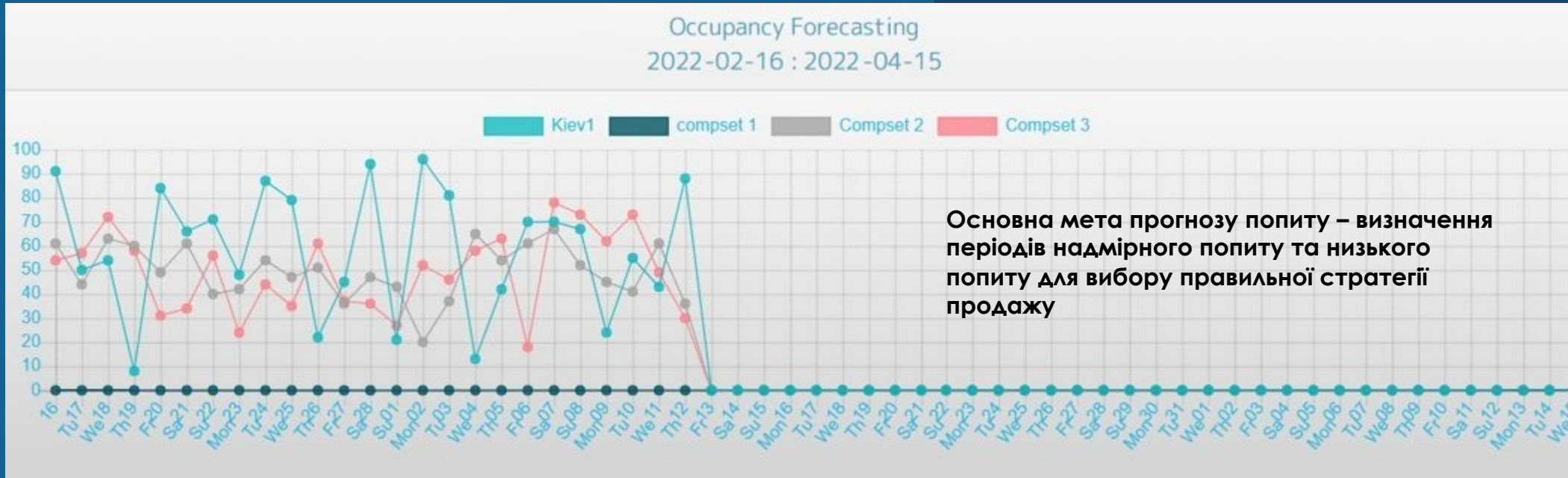
- **MPI** (Market Penetration Index) – індекс проникнення на ринок. Показує ефективність роботи готелю у порівнянні з конкурентною групою по завантаженості.
- **ARI** (Average Rate Index) – цей показник відображає відношення середнього тарифу продажі номера в готелі у порівнянні з аналогічним показником конкурентної групи.
- Та, найцікавіший показник **RGI** (Revenue Generation Index) – показник, який відображає дохідність номерів готелю у порівнянні з конкурентною групою.



За допомогою цих показників готель може отримати інформацію щодо позиціювання себе у порівнянні з конкурентами та відповісти на запитання «**Чи справедливу долю ринку отримає мій готель?**»

ЗВІТ ДИНАМІКИ БРОНЮВАНЬ НА НАСТУПНІ 90 ДНІВ

Звіт в форматі лінійного графіка



HotelMatrix надає можливість готелю спостерігати динаміку загального попиту своєї конкурентної групи у режимі реального часу на майбутній період до 90 днів.

МОЖЛИВІСТЬ ОБИРАТИ ДЕКІЛЬКА ГРУП КОНКУРЕНТІВ РОЗШИРЮЄ ВАРІАНТИ ПОРІВНЯННЯ ТА АНАЛІЗУ РИНКУ

Kiev1

compset 1	compset 2	compset 3	
Title	city	rooms	range
★★★★★ Kiev2	Kiev	262	0.0 km
★★★★★ Kiev3	Kiev	272	0.0 km
★★★★★ Kiev6	Kiev	150	0.0 km
★★★★★ Kiev7	Kiev	55	0.0 km
★★★★★ Luxury Test1	Kiev	150	0.0 km
★★★★★ TEST3	Kiev	189	0.0 km
★★★★★ TEST6	Kiev	185	0.0 km

Change

Можливість використання до 3-х
CompSet (конкурентних груп) для різних сегментів



ВВЕДЕННЯ ДАНИХ

Вводити дані до програми можливо двома способами:

- вручну: самостійне внесення даних готелю
- автоматично: за допомогою інтеграції* з системою PMS

The screenshot displays a calendar interface for 'Kiev1' for February 2022. The calendar shows daily data for rooms sold, revenue, and guests. A pop-up window is open for the date 2022-02-11, allowing for manual data entry.

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
2022-02-01 # 258 / 48 \$ 53400.00 \$ 69800.00 i 74	2022-02-02 # 258 / 34 \$ 39500.00 \$ 53900.00 i 56	2022-02-03 # 258 / 52 \$ 60200.00 \$ 83100.00 i 94	2022-02-04 # 258 / 59 \$ 65600.00 \$ 88700.00 i 96	2022-02-05 # 258 / 46 \$ 53700.00 \$ 72400.00 i 71	2022-02-06 # 258 / 64 \$ 69780.00 \$ 98600.00 i 74	2022-02-07 # 258 / 72 \$ 76200.00 \$ 104700.00 i 115
2022-02-08 # 258 / 68 \$ 73500.00 \$ 102500.00 i 104	2022-02-09 # 257 / 103 \$ 154300.00 \$ 194200.00 i 164	2022-02-10 # 257 / 125 \$ 142300.00 \$ 162030.00 i 189	2022-02-11 # 258 / 111 \$ 162030.00 \$ 162030.00 i 189	2022-02-12 # 258 / 111 \$ 162030.00 \$ 162030.00 i 189	2022-02-13 # 258 / 111 \$ 162030.00 \$ 162030.00 i 189	2022-02-14 # 258 / 111 \$ 162030.00 \$ 162030.00 i 189
2022-02-15	2022-02-16	2022-02-17	2022-02-18	2022-02-19	2022-02-20	2022-02-21
2022-02-22	2022-02-23	2022-02-24	2022-02-25	2022-02-26	2022-02-27	2022-02-28

Pop-up window for 2022-02-11:

- All rooms: 258
- Rooms sold: [input field]
- Total revenue of rooms sold (without breakfasts, with the TAX): [input field]
- Total revenues: [input field]
- Guests in House: [input field]

Вікно вводу щоденних даних (займає не більше 5 хвилин)

На даний час HotelMatrix має інтеграцію з такими PMS:

- Servio (безкоштовна інтеграція)
- Opera/Fidelio (вартість інтеграції потрібно уточнювати у компанії-постачальника)

Переваги інтеграції:

- ✓ без затрат часу
- ✓ мінімізація помилок

ФУНКЦІЯ RATEMATRIX ТА ЇЇ ЦІННІСТЬ

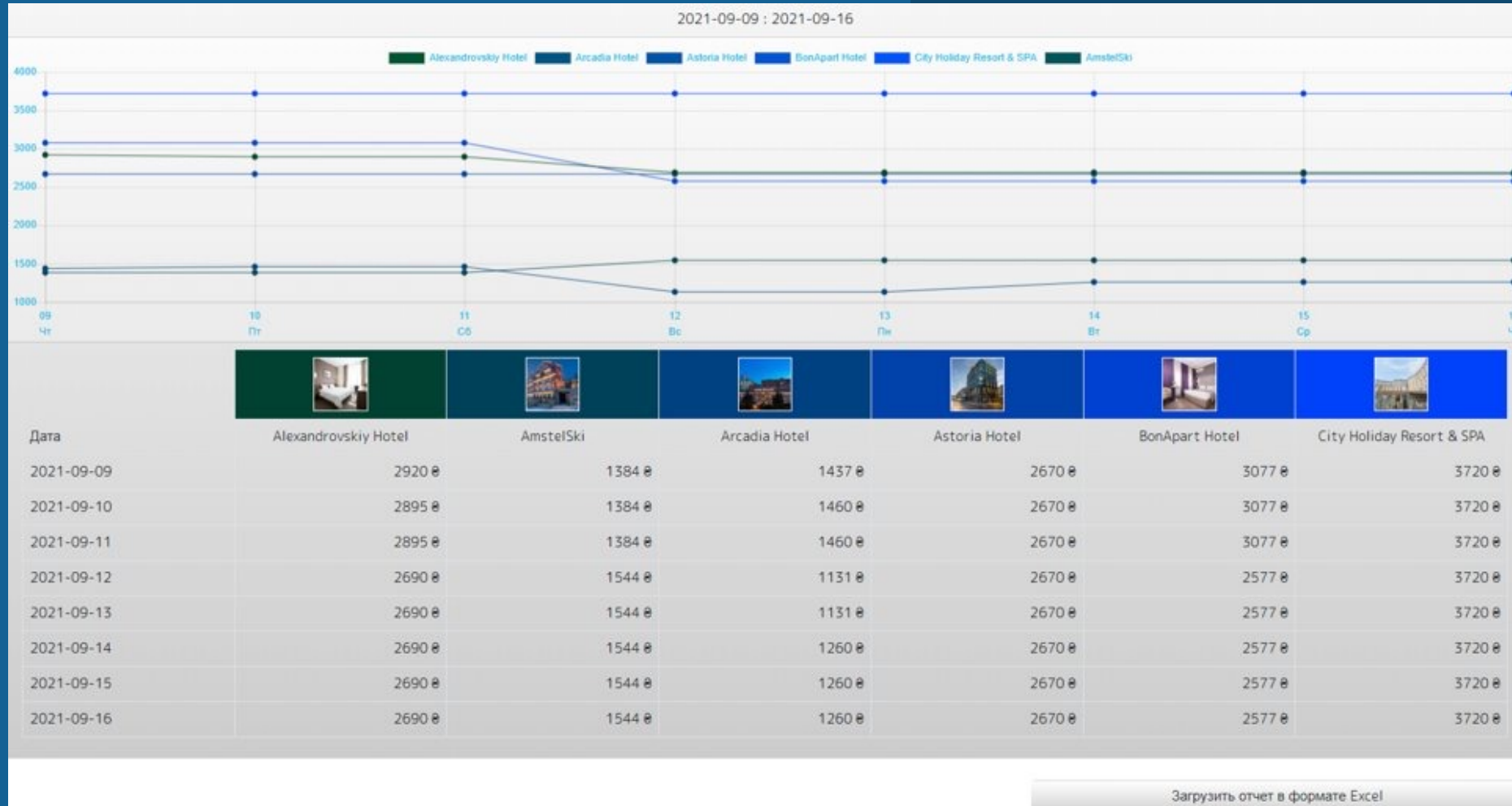
RateMatrix дає можливість створити конкурентну групу з 6-ти готелів та дивитися ціни по конкурентній групі на майбутній період до 180 днів.

RateMatrix – це інструмент аналітики цін на он-лайн ресурсах.

Завдяки щоденному моніторингу цін своїх конкурентів Ви можете оперативно коригувати ціни свого готелю та стежити за ситуацією на ринку.

Звіт порівняння цін Ви можете побачити у лінійному графіку, табличному варіанті та завантажити у форматі Excel для подальшого аналізу.

ЗВІТ ПОРІВНЯННЯ ЦІН ДАЄ РОЗУМІННЯ ПОЗИЦІОНУВАННЯ СВОГО ГОТЕЛЮ НА МАЙДАНЧИКАХ ОТА



- програма налаштована так, що тільки Ви маєте доступ до даних вашого готелю
- суворо дотримуємось зобов'язань щодо конфіденційного використання даних
- кожний учасник програми має рівні права стосовно отримання даних
- тільки середні показники по групі або галузі в цілому
- сервер розташований у надійному датацентрі на території ЄС
- кожен готель, який надає свої дані, отримує усереднені показники по групі конкурентів.

Є питання? Запитайте у нас:

connect@hotelmatrix.report
sales@servio.com.ua

Більше інформації на

<https://www.hotelmatrix.report/>
<https://expertsolution.com.ua/hotelmatrix>

